

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DESARROLLO DE TESIS

**LAS MERMAS Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA
EMPRESA CORPORATION INTHERPHARMA SAC**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

SEDANO CAPILLO JULISSA RAQUEL

ASESOR:

MG. CPC. LUIS ALBERTO GIL PASQUEL

**LINEA DE INVESTIGACIÓN: IMPLEMENTACIÓN DE NORMAS
INTERNACIONALES PARA LA INFORMACION CONTABLE Y FINANCIERA**

LIMA, PERÚ

ENERO 2017

**LAS MERMAS Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS
FINANCIEROS DE LA EMPRESA CORPORATION
INTHERPHARMA SAC**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales- Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

MG. VENTO EGOAVIL, RODOLFO

Presidente

MG. VINCES YACILA VICTOR

Secretario

PC. MOQUILLAZA ESPINOZA, CARLOS

Vocal

FECHA: 22/02/2017

DEDICATORIA

A mis padres,

Por haberme apoyado en todo momento, con sus consejos, sus valores y la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

A mis hermanos

Por sus ejemplos de perseverancia, apoyo incondicional, el valor mostrado para salir adelante y el impulso para el logro de mis objetivos

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiarme, bendecirme, por haberme permitido llegar a concluir con éxito el objetivo de ser profesional, por que hizo realidad mi sueño anhelado.

RECONOCIMIENTO

A la UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS y principalmente a los docentes por brindarme la oportunidad de desarrollar mis capacidades y competencias.

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de contenidos

INTRODUCCIÓN	pág.
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Formulación del problema	2
1.3 Casuística	3
 CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	 17
2.1 Antecedentes de la investigación	17
2.2 Bases teóricas	21
 CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	 27
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
ELABORACIÓN DE REFERENCIAS	
ANEXOS	

Resumen

El trabajo de investigación está referido a las mermas y su incidencia en los estados financieros de la empresa CORPORATION INTHERPHARMASAC del año 2015 y 2016; tema de investigación relevante, debido al incremento de mermas en productos farmacéuticos en las categorías **Farma y Consumo**, que son originados durante el envío de los productos del almacén central hacia la botica y durante su comercialización.

Dentro de las mermas encontramos a los “canjes”, que son operaciones que se realizan en el rubro farmacéutico por el vencimiento de las fechas en los productos, consiste en pactar el cambio de un producto con otro del mismo valor y las mismas características entre la empresa y el proveedor.

La importancia de esta investigación, es mostrar la incidencia de las mermas en los estados financieros de la empresa Corporation Intherpharma SAC analizando la relevancia de las mermas en cuanto a la situación económica de la empresa.

Abstract

The research work is related to the losses and their incidence in the financial statements of the company CORPORATION INTHERPHARMASAC of the year 2015 and 2016; subject of relevant research, due to the increase of losses in pharmaceutical products in the categories Pharma and Consumption, which are originated during the shipment of products from the central warehouse to the pharmacy and during its commercialization.

Within the reductions we find the "swaps", which are operations carried out in the pharmaceutical sector by the expiration of the dates in the products, consists in agreeing the change of one product with another of the same value and the same characteristics among the company and the supplier.

The importance of this research is to show the incidence of losses in the financial statements of the company Corporation Intherpharma SAC analyzing the relevance of the losses in terms of the economic situation of the company.

INTRODUCCIÓN

La base de toda empresa comercial según su rubro, es la compra y venta de bienes; y dentro de este marco comercial es importante el manejo de los inventarios en su línea de comercialización, lo que les permite un control oportuno de los saldos existentes, así como también conocer al final del periodo contable un estado financiero confiable real de la situación económica de la organización.

En el trabajo de investigación tomaremos como referencia a una empresa peruana.

CORPORATION INTHERPHARMA SAC. Es una empresa peruana del rubro salud, tiene como actividad económica la comercialización al por menor de productos farmacéuticos y artículos de tocador, fue creada el año 2002 (hace 15 años) en el distrito de Puente Piedra provincia y departamento de Lima.

CORPORATION INTHERPHARMA SAC. Cuenta con un amplio listado de productos farmacéuticos clasificados por categorías tales como:

- Leches : De las marcas; Ensure, Enfragon, Nan y Nestun.
- Pañales: De las marcas; Huggies, Pampers, Plenitud y Babysec.
- Farma: Productos en venta con receta médica, ejemplo medicamentos para la diabetes.
- Consumo: Productos de consumo libre: shampo, cremas, colonias, desodorantes, etc.
- Otc: Productos en venta sin receta médica como: Panadol, Bismutol, Alergizer, etc.
- Genéricos : Productos que cumplen la misma función que un producto de marca

Ejemplo: "pastilla para el dolor de cabeza"

- ✓ Producto Genérico: Desinprox su precio de venta es de S/. 1.00.
- ✓ Producto Marca : Apronax su precio de venta es de S/. 2.00.

Ambos productos componen la misma molécula cumplen la misma función, pero la diferencia es en el precio de venta.

La amplia variedad de productos con los que se cuenta en las boticas, son la base y herramienta principal para el crecimiento de la empresa.

Con la visión de desarrollo y avance constante, hoy en día la empresa cuenta con 60 boticas ubicadas en diferentes distritos como: Ancón, Puente Piedra, Comas, Los Olivos, San Juan de Lurigancho, Chosica, Huaral, Ventanilla y Villa María del Triunfo.

La misión, visión y valores de la empresa son:

MISIÓN

Brindar una variedad de productos farmacéuticos, de perfumería y cuidado personal de calidad, seguridad y precios competitivos mediante un trato personalizado a

nuestros clientes a través de nuestro equipo de profesionales con vocación de servicio en permanente capacitación, asimismo, promover la salud y bienestar de nuestros clientes y la comunidad.

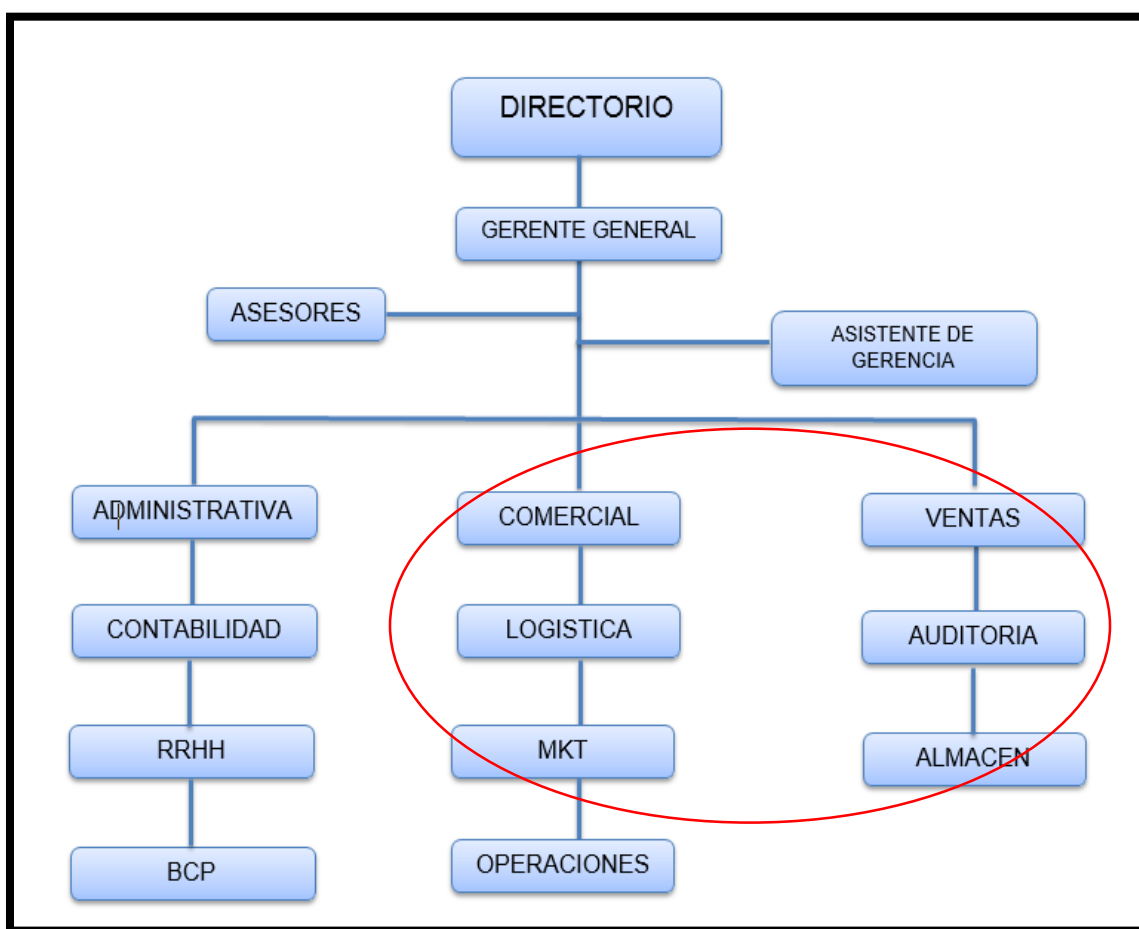
VISIÓN

Ser una de las mejores cadenas peruanas de boticas reconocidas por el público que comercializa beneficios que contribuyen con la salud, bienestar y economía del pueblo peruano.

VALORES

- Puntualidad
- Confianza
- Solidaridad
- Respeto

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA



El presente trabajo de investigación está referido a las mermas y su incidencia en los estados financieros de la empresa CORPORATION INTHERPHARMASAC del año 2015 y 2016; tema de investigación relevante, debido al incremento de mermas en productos farmacéuticos en las categorías **Farma y Consumo**, que son originados durante el envío de los productos del almacén central hacia la botica y durante su comercialización.

Dentro de las mermas encontramos a los “canjes”, que son operaciones que se realizan en el rubro farmacéutico por el vencimiento de las fechas en los productos, consiste en pactar el cambio de un producto con otro del mismo valor y las mismas características entre la empresa y el proveedor.

La empresa clasifica a los canjes en dos tipos de almacenes:

- ALMACEN C2 : Canjes por fecha de vencimientos:
 - ✓ Canjes con política: el proveedor reconoce el costo del producto a devolver en las fechas establecidas según cronograma (anexo 5)
 - ✓ Canjes sin política: se originan cuando se adquieren compras con oportunidad de negocio o se compraron a laboratorios descontinuados según (anexo 4).
- ALMACEN C3: Por falla de fábrica: El proveedor reconoce el costo del producto, porque se detectó lo irregular en la recepción de la mercadería como:
 - ✓ Jarabes : frascos chupados
 - ✓ Pastillas : blíster sin contenido
 - ✓ Leches : latas dañadas

La importancia de esta investigación, es mostrar la incidencia de las mermas en los estados financieros de la empresa Corporation Intherpharma SAC analizando la relevancia de las mermas en cuanto a la situación económica de la empresa.

CAPÍTULO I.- se presenta la casuística, resaltando los impactos en el estado de situación financiera y en el estado de resultados, donde se planteará la solución a través de las recomendaciones.

La estructura del presente trabajo de investigación comprende:

CAPÍTULO I.- planteamiento del problema, formulación del problema y casuística.

CAPÍTULO II.- marco teórico, antecedentes de la investigación y bases teóricas.

CAPÍTULO III; alternativas de solución, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Los inventarios representan una base principal en la toma de decisiones dentro de una compañía. Es necesario que toda empresa realice sus procedimientos en función de garantizar que sus inventarios puedan ser cuantificados.

La NIC 2 define a las mermas como pérdida física tanto en volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.

En las mermas encontramos a los “canjes”, que son operaciones que se realizan en el rubro farmacéutico por el vencimiento en las fechas de los productos, consiste en pactar el cambio de un producto con otro del mismo valor y las mismas características entre la empresa y el proveedor, pero deben cumplir con las condiciones que establece el proveedor como:

- El canje de productos procede cuando se tiene política.
- Está dentro del periodo de devolución al proveedor.
- Los productos deben estar completos (cajas o frascos).
- Cumplir con la comunicación según cronograma de vencimientos.

En la empresa Corporation Intherpharma SAC las mermas son originadas en las categorías:

- FARMA; compuesta por jarabes y pastillas que se venden con receta médica, las mermas se producen por la baja rotación de estos productos.
- CONSUMO; compuesto por shampo, tintes de cabello, bloqueadores, cremas, desodorantes y artículos de tocador, se produce la merma durante la ubicación de los productos en el anaquel de la botica, obvian el método de las primeras en entrar, son las primeras en salir y con ello el vencimiento de la fecha de los productos.

Las mermas también son originadas por las oportunidades de negocio, que son compras de un producto a mitad del costo, pero con un vencimiento de fecha no mayor a tres meses, se sabe que son adquiridas a un menor costo con el fin de obtener una mayor rentabilidad, pero se obvia su rotación, quedando en muchos casos como pérdida para la empresa.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema Principal

¿De qué manera las mermas inciden en los estados financieros de la empresa Corporation Intherpharma SAC?

1.2.2 Problemas Específicos

- 1.2.2.1 ¿De qué manera las mermas inciden en el estado de situación financiera de la empresa Corporation Intherpharma SAC?
- 1.2.2.2 ¿De qué manera las mermas inciden en el estado de resultados de la empresa Corporation Intherpharma SAC?

1.2 Casuística

Corporation Intherpharma SAC, es una empresa dedicada a la venta de productos farmacéuticos al por menor, cuenta con 60 boticas en diversos distritos de Lima.

Se identifica las causas que originan la problemática de las mermas

La empresa tiene constantes pérdidas en el proceso de la comercialización, debido a diversas situaciones que intervienen en la operación de venta como:

- Inadecuada distribución de los productos en el anaquel de las boticas.

En la ubicación de los productos farmacéuticos se obvia el proceso de las “primeras en entrar son las primeras en salir”, vendiendo en muchos casos primero los productos de larga fecha y dejando en stock los productos con fechas cortas de vencimiento, al no lograr su venta el producto llega a su fecha de vencimiento y con ello pérdidas para la empresa.



Figura: distribución en el anaquel

Comentario:

En el abastecimiento de las existencias del almacén central a las boticas no se revisa en el local el vencimiento de los productos, en la distribución al anaquel, no se aplica el método de las primeras en entrar son las primeras en salir, cuando el jefe del local realiza el inventario selectivo se percata de la existencia de productos vencidos, comunica al área de canjes, pero ya es inválido.

➤ Compra de productos con vencimiento de fechas cortas "oportunidad de negocio"

A raíz del crecimiento de la empresa, se pactaron negociaciones con diversos laboratorios nacionales, empleando estrategias de compra con "oportunidades de negocio" con el objetivo de obtener una mayor rentabilidad como empresa.

En un 60 % las "oportunidades de negocio", no resultan ser rentables para la empresa, se sabe que las "oportunidades de negocio", son productos ofertados a mitad del costo, pero con vencimientos cortos en las fechas, máximo tres meses. Por lo general estas compras originan mermas en la categoría "FARMA" como pastillas y jarabes de baja rotación y la categoría "CONSUMO" que son shampo, tintes de cabello, desodorantes, bloqueadores, cremas y artículos de tocador.

Categoría consumo ejemplo: bloqueador bahía x 30 ml

OFERTA DE TEMPORADA		
Laboratorio:	Química Suiza SA	
Producto	:	bloqueador bahía x 30 ml
Costo con igv	:	S/. 5.00
Precio venta farmacia	:	S/. 10.00
Oferta por temporada :	S/. 1.50	
Vencimiento	:	1 mes
Nota: no hay política de canje por la compra.		



Figura: oferta de temporada del producto bloqueador bahía x 30 ml

Comentario:

En la adquisición de las compras con "OPORTUNIDAD DE NEGOCIO" si bien es cierto generan mayor ganancia para la empresa porque se compran a mitad del costo, pero en el área de compras se obvia un análisis previo de la rotación de esos productos, donde un 60 % de estas compras terminan siendo mermas por no tener política de canje.

➤ Trámite de recuperación de los canjes

La ausencia de seguimiento al cronograma de canjes ha originado que los productos prescriban en las boticas, dejando invalidada la política de canje con el laboratorio y con ello pérdidas económicas para la empresa, por la escasa comunicación entre el área de canjes y las boticas.

Las causas del retraso de los canjes se debe a la falta de organización durante el envío de los productos a canjear, las boticas demoran el envío a central, aplazando las fechas de entrega al proveedor para solicitar el cambio.

Se identifica que el área de canjes maneja un cronograma de vencimientos (anexo 5) o envío, para que las boticas puedan enviar solo los productos que figuran en ese cronograma. Sucede que los locales no respetan el cronograma y remiten todos los productos que tienen en la botica por vencer, generando un doble trabajo al área de canjes porque tiene que realizar la redistribución. Ejemplo:

Flujo de envío del producto leche Enfragon-no tiene política de canje



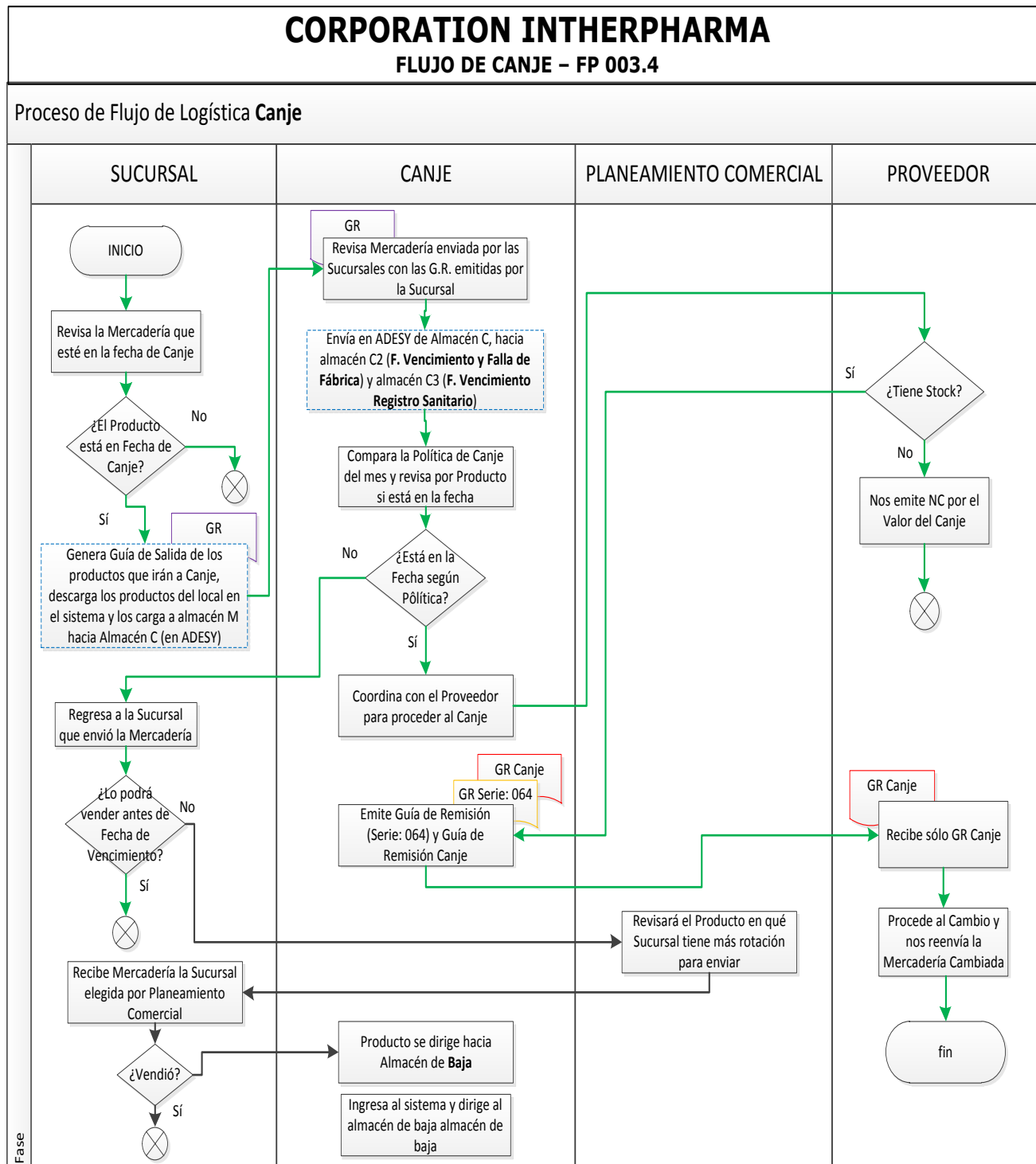
Figura: flujo del proceso del producto leche Enfragon.

Comentario:

El cuadro muestra la demora en la venta del producto Enfragon con fecha de vencimiento 31/03/2015, la botica "A" envía el producto el día 5 pero tarda dos días en llegar al área de canjes, el área de canjes lo redistribuye el día 14 ,llega a la botica "B" el día 15 . se sabe que el producto vence el día 31 de Marzo, con todo este proceso solo le queda a la botica "B" 15 días para comercializarlo de lo contrario se clasificará como merma.

DIAGRAMA DEL PROCESO DE CANJES

Según (Anexo 2)



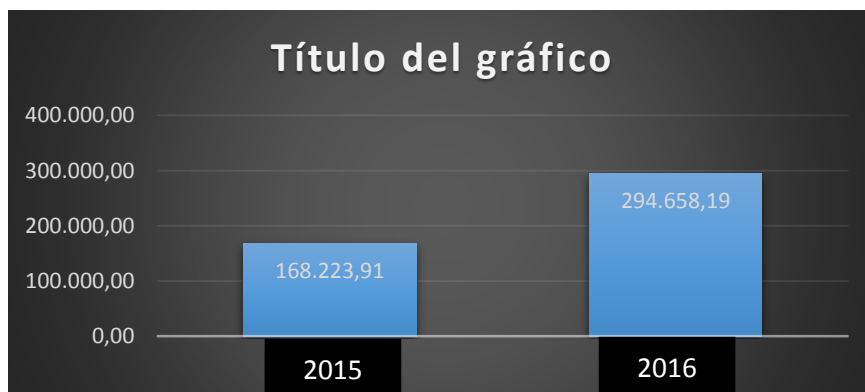
RESUMEN MERMAS 2015 Y 2016

(Anexo9)

Cuadro 1

AÑO	MES	2015	2016
PERÍODOS	ENERO	18,501.81	17,779.76
	FEBRERO	11,540.15	14,793.83
	MARZO	13,400.20	38,841.96
	ABRIL	5,787.12	25,784.35
	MAYO	10,462.76	21,588.74
	JUNIO	22,880.19	16,972.96
	JULIO	13,968.97	18,310.70
	AGOSTO	9,773.42	23,617.77
	SEPTIEMBRE	21,667.28	23,750.56
	OCTUBRE	9,472.30	33,007.63
	NOVIEMBRE	26,426.91	29,295.53
	DICIEMBRE	4,342.80	30,914.40
		168,223.91	294,658.19

Gráfico 1



El cuadro muestra el resumen general de las mermas durante los periodos 2015 y 2016, se puede observar que en el año 2015 se obtuvo de mermas un valor de s/. 168,223.91 y en el 2016 se obtuvo de mermas s/. 294,658.19, quiere decir que los importes expresados en el cuadro muestran las pérdidas generadas solo en mermas a nivel empresa.

CANJES POR FECHAS DE VENCIMIENTO

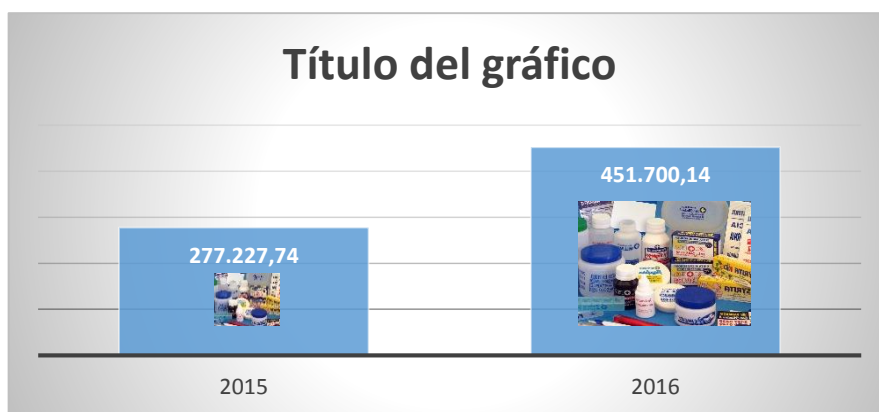
ALMACEN C 2

(Anexo 10)

Cuadro 2

AÑO	MES	2015	2016
PERÍODOS	enero	22,894.07	35,015.95
	febrero	15,817.07	29,341.44
	marzo	27,423.06	44,246.73
	abril	12,882.25	38,784.43
	mayo	18,577.84	38,400.60
	junio	30,753.73	25,721.22
	julio	27,184.73	31,660.66
	agosto	20,420.54	38,536.35
	septiembre	38,147.98	35,018.94
	octubre	16,317.75	33,805.97
	noviembre	38,376.03	70,253.45
	diciembre	8,432.69	30,914.40
		277,227.74	451,700.14

Grafico 2



El cuadro muestra los valores del almacén C2 “canjes por fecha de vencimiento” de los años 2015 y 2016. Se puede observar en el periodo 2015 se tenía s/.277,227.74 soles en el año 2016 se tiene s/. 451,700.14 soles, como muestra en el gráfico se puede observar que no hay una buena gestión en las áreas de ventas y comercial en el 2016 por el incremento de los canjes al comparar un año al otro.

CANJES POR FALLAS DE LABORATORIO

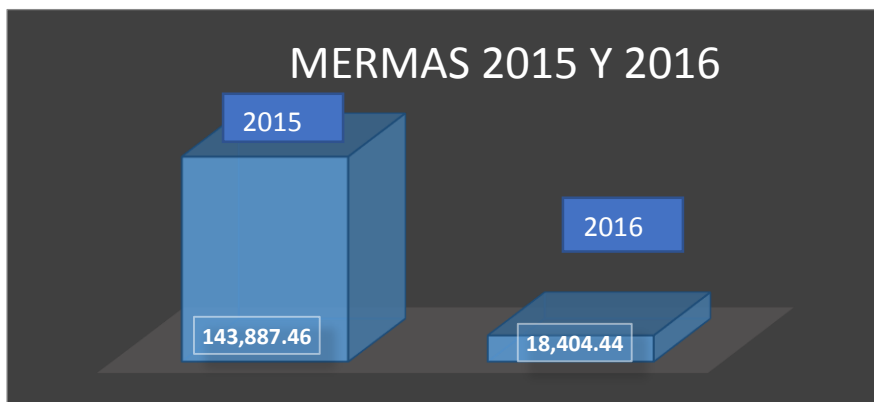
ALMACEN C 3

(Anexo 11)

Cuadro 3

PERIODO	MES	2015	2016
PERIÓDO	enero	870.00	2,004.61
	marzo	59,730.17	5,793.70
	abril	1,035.82	0.00
	mayo	14,811.06	0.00
	junio	12,148.60	0.00
	julio	22,392.63	1,233.00
	agosto	42.80	2,500.65
	septiembre	10,664.05	2,601.19
	octubre	8,407.30	2,171.74
	noviembre	11,307.21	2,099.55
	diciembre	2,477.82	0.00
		143,887.46	18,404.44

Cuadro 3



El almacén C3 es denominado como CANJES , pero a diferencia del almacén C2, estos canjes son recuperados en su totalidad, porque están bajo responsabilidad del proveedor. En este almacén los canjes se originan por fallas de fábrica del proveedor como: latas quiñadas, blíster soplados, frascos chupados.

Se puede observar que en el año 2015 se tuvo el importe de s/. 143,887.46 soles a solicitar con diferencia del año 2016 donde se tuvo s/. 18,404.44 por solicitar.

Análisis económico

Año 2015

ALMACEN C 2			
AÑO	MES	TOTAL CANJES S/.	MERMAS S/.
2015	ENERO	22,894.07	18,501.81
	FEBRERO	15,817.07	11,540.15
	MARZO	27,423.06	13,400.20
	ABRIL	12,882.25	5,787.12
	MAYO	18,577.84	10,462.76
	JUNIO	30,753.73	22,880.19
	JULIO	27,184.73	13,968.97
	AGOSTO	20,420.54	9,773.42
	SEPTIEMBRE	38,147.98	21,667.28
	OCTUBRE	16,317.75	9,472.30
	NOVIEMBRE	38,376.03	26,426.91
	DICIEMBRE	8,432.69	4,342.80
Total 2015		277,227.74	168,223.91

$$\frac{\text{TOTAL MERMAS}}{\text{TOTAL CANJES}} = \frac{168,223.91}{277,227.74} = 60.68\%$$

$$\frac{\text{TOTAL CANJES}}{\text{TOTAL INVENTARIO}} = \frac{277,227.74}{5,662,389.00} = 4.90\%$$

TOTAL
INVENTARIO 5,662,389.00

En el análisis se puede observar que en un 60.68 % los canjes no son recuperados dentro del periodo 2015. Al promediar con el total de inventarios de s/. 5, 662,389.00 se obtiene como resultado un 4.90 % de mermas, no causa un mayor impacto en la situación financiera de la empresa, pero el importe de s/. 168, 223.91 en un total que se puede utilizar en otras inversiones a beneficio de la empresa. (Importe del total de inventario anexo 6)

Análisis económico

Año 2016

ALMACEN C 2			
AÑO	MES	TOTAL CANJES s/.	MERMAS s/.
2016	enero	35,015.95	17,779.76
	febrero	29,341.44	14,793.83
	marzo	44,246.73	38,841.96
	abril	38,784.43	25,784.35
	mayo	38,400.60	21,588.74
	junio	25,721.22	16,972.96
	julio	31,660.66	18,310.70
	agosto	38,536.35	23,617.77
	septiembre	35,018.94	23,750.56
	octubre	33,805.97	13,007.63
	noviembre	70,253.45	60,209.93
	diciembre	30,914.40	5,611.91
Total 2015		451,700.14	280,270.10

$$\frac{\text{TOTAL MERMAS}}{\text{TOTAL CANJES}} = \frac{280,270.10}{451,700.14} = 62.05\%$$

$$\frac{\text{TOTAL CANJES}}{\text{TOTAL INVENTARIO}} = \frac{451,700.14}{8,676,491.00} = 5.21\%$$

En el análisis se puede observar que en un 62.05 % los canjes no son recuperados dentro del periodo 2016. Al promediar con el total de inventarios de S/,8 676,491.00 se obtiene un 5.21 % como resultado de mermas, no causa un mayor impacto en la situación financiera de la empresa, pero el importe de s/. 280, 270.10 es un valor que la empresa puede realizar en otras inversiones a beneficio de la organización, como la apertura de nuevas sucursales, la compras de productos nuevos, lanzamiento de ofertas, sorteos para atraer más clientes. (Importe del total de inventario anexo 8)

Registros contables

Resumen de las mermas

La empresa no realiza un informe técnico por las mermas resultantes. El tratamiento contable que efectúa de forma anual es ajustar por el total de mermas en la declaración anual.

Contabilización:

	2015	2016
PERIÓDO	IGV RETIRO DE BIENES S/.	IGV RETIRO DE BIENES S/.
ENERO	18,501.81	17,779.76
FEBRERO	11,540.15	14,793.83
MARZO	13,400.20	38,841.96
ABRIL	5,787.12	25,784.35
MAYO	10,462.76	21,588.74
JUNIO	22,880.19	16,972.96
JULIO	13,968.97	18,310.70
AGOSTO	9,773.42	23,617.77
SEPTIEMBRE	21,667.28	23,750.56
OCTUBRE	9,472.30	33,007.63
NOVIEMBRE	26,426.91	29,295.53
DICIEMBRE	4,342.80	30,914.40
TOTAL	168,223.91	294,658.19

Las mermas del año 2015 se considerarán en el anual del periodo 2015, como gastos

Reparable Registro del año 2015:

ASIENTO CONTABLE			
CUENTA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
65	OTROS GASTOS DE GESTION	168,223.91	
659	gastos reparables		
6591	gastos reparables		
20	EXISTENCIAS		168,223.91
201	mercadería manufacturada		
2011	mercadería manufacturada		
20111	costo		
31/12/2015	Por el registro reparable de las		
	mermas no acreditadas		

Las mermas del año 2016 se considerarán en el anual del periodo 2016, como gastos reparable.

Registro del año 2016:

ASIENTO CONTABLE			
CUENTA	DESCRIPCION	DEBE	HABER
65	OTROS GASTOS DE GESTION	294,658.19	
659	gastos reparables		
6591	gastos reparables		
20	EXISTENCIAS		294,658.19
201	mercadería manufacturada		
2011	mercadería manufacturada		
20111	costo		
31/12/2015	Por el registro reparable de las		
	mermas no acreditadas		

Anexo 7

CORPORATION INTHERPHARMA SAC
ESTADO DE RESULTADOS

Por el año terminado al 31 de Diciembre del 2015

(Expresado en nuevos soles S/.)

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	-	%
VENTAS NETAS	84,886,355	96
DSTOS,REBAJAS Y BONIFICACIONES OBTENIDAS	937,239	1
OTROS INGRESOS DE GESTIÓN	<u>2,370,745</u>	3
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	88,194,339	100
COSTO DE VENTA	<u>57,917,494</u>	66
GANANCIA BRUTA	30,276,845	34
GASTOS OPERATIVOS		
GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS	9,606,131	2.55
GASTOS DE PERSONAL,DIRECTORES Y GERENTES	13,765,621	3.65
GASTOS DE TRIBUTOS	<u>1,086,650</u>	0.29
OTROS GASTOS DE GESTIÓN	95,107	0.03
VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIÓN	<u>496,476</u>	0.13
GANANCIA OPERATIVA	25,049,985	
GASTOS FINANCIEROS		
INGRESOS FINANCIEROS	276,422	0.07
GASTOS FINANCIEROS	<u>122,756</u>	0.03
RESULTADO ANTES DE LA PARTICIPACIÓN	5,380,526	
PARTICIPACIÓN A LOS TRABAJADORES	<u>430,442</u>	0.11
	4,950,084	
IMPUESTO A LA RENTA	<u>1,614,158</u>	0.43
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	3,766,368	100

Anexo 6

CORPORATION INTHERPHARMA SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Por el año terminado al 31 de Diciembre de 2015
(Expresado en nuevos soles S/.)

ACTIVOS		%
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,892,002	14
Cuentas por cobrar comerciales(neto)	559,763	4
Otras cuentas por cobrar	1,684,000	12
Anticipos	784,981	6
Inventarios	5,662,389	40
Suministros diversos	115,249	1
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	10,698,385	77
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Inmuebles, maquinarias (neto)	2,970,432	21
Activo diferido	207,536	2
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,177,968	23
TOTAL ACTIVOS	13,876,353	100

Anexo 8

CORPORATION INTHERPHARMA SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Por el año terminado al 31 de Diciembre de 2016
(empresado en nuevos soles S/.)

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,028,463
Cuentas por cobrar comerciales(neto)	391,376
Otras cuentas por cobrar	956,326
Anticipos	836,123
Inventarios	8,676,491
Suministros diversos	89,519
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	11,978,298

ACTIVOS NO CORRIENTES

Inmuebles, maquinarias (neto)	2,370,652
Activo diferido	207,536
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,177,968

TOTAL ACTIVOS	15,156,266
----------------------	-------------------

CAPÍTULO II

Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la investigación

Durante el proceso de búsqueda de fuentes bibliográficas relacionadas con el presente trabajo de investigación denominado “las mermas y desmedros en las existencias y su incidencia en el estado de situación financiera de la empresa Farma Salud sac” se analizaron una serie de trabajos de investigación.

2.1.1. Segundo Misael rabanal Alva y Karen Priscila Tafur izquierdo (2015), en su trabajo de investigación titulado: Aplicación de la norma internacional de contabilidad n° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma S.A.C.. periodo enero-junio 2015. Universidad privada Antenor Orrego Trujillo.

En la actualidad las empresas distribuidoras presentan características muy claras en sus actividades, tal es el caso de las mermas o desmedros, siendo estos hechos de suma importancia pues afectan a los resultados, estos hechos deben mantenerse alineados con la normativa vigente que solicita una serie de requisitos para poder reconocer estas variaciones en la cantidad y calidad de los inventarios.

Así también se presentan hechos económicos los cuales inicialmente no se puede determinar el valor de las mercaderías, puesto que estas no se encuentran en un mercado activo debido a que podrían ser nuevos productos, el problema de este hecho se presenta en la determinación del valor de las mercaderías.

Esta norma contiene medición de los inventarios con un enfoque que se evaluará en esta investigación en comparación con los métodos de valoración que inciden sobre el costo de los inventarios que anteriormente se venían aplicando en Perú.

2.1.2 Luz Claudia Huayan Acosta (2014), en su trabajo de investigación titulado: “El Proceso de Gestión del Inventario y la Mejora de la Situación Económica, Financiera en la Empresa Ferretera S.A.C. Trujillo 2014.”

Las empresas que empiezan a crecer, se enfocan en comprar a precios competitivos y vender sus mercaderías, sin establecer políticas de almacenes, originando problemas con sus inventarios, descuidando una de las partes más importantes que son sus inventarios, por tal hecho empiezan a tener problemas, sin imaginarse que empiezan a crecer dado los cambios tecnológicos, la innovación de productos, mercadería defectuosa por manipulación, mercadería estancada y obsoleta; que incide en la valorización que se refleja en los estados financieros, así como por la incidencia tributaria que generan:

- Mercaderías obsoletas, que ante la norma tributaria podrían ser consideradas como pérdidas y aceptadas tributariamente siempre y cuando se cumpla con las exigencias tributarias.
- Mercaderías que se pierden cualitativamente, por la diversificación del negocio, como tal se pueden estancar por no haberse vendido.

El exceso de inventarios, provocan un mayor descontrol de ellos y se generan problemas como las mermas o desmedros; así mismo, las cantidades de sobre stock almacenadas crean problemas de liquidez, obligando a la empresa a tener que apalancarse financieramente con la obtención de créditos de sus proveedores o instituciones bancarias, creando un incremento en el gasto financiero, reduciendo las utilidades.

Por otro lado si no se cuenta con el suficiente inventario, no tendrá posibilidades para comercializar sus productos con sus clientes. Esto es realmente grave ya que más que perder ventas pierde relaciones comerciales potenciales que podrían llegar a formar parte de su cartera de clientes habituales.

2.1.3 Luis Andrés Tapia Salgado (2014) en su trabajo de investigación titulado: tratamiento contable de las mermas, en una empresa de ventas al detalle en la ciudad de Santiago-Chile 2014.

Como se ha mencionado, las mermas de las existencias se generan en la comercialización o producción de estas, debido a que en la realización de estos procesos se incurre en; transporte, almacenamiento, distribución, producción y la venta.

Día a día, las empresas sufren pérdidas cuantitativas, las que generan una pérdida monetaria para ellas, de las cuales no tienen un control exhaustivo para poder mitigarlas. Dentro de los diferentes tipos de merma, hemos definido que las “mermas por producción”, no afectan a las empresas de ventas al detalle, ya que son un mero intermediario entre productos y consumidor final, que no tiene implicancia en el proceso productivo.

Hay productos que no se catalogan de acuerdo a su fecha de vencimiento o caducidad, pero existe un factor que les afecta de igual manera, el cual se puede denominar “término de temporada”. Principalmente, se da para aquellos productos que tienen una vida útil en una temporada determinada, por lo tanto, al quedar stock en las bodegas de la empresa

Respecto a la cantidad total de mermas presentadas por una empresa de ventas al detalle, el S.I.I. no ha dado especificaciones respecto a cuál debiese ser el porcentaje de mermas que ellos aceptarían, ni las bases de medición para ello. Debido a que en sus circulares, sólo se menciona es la información y documentación que deben presentar las empresas, para avalar el castigo de la merma.

2.1.4 Br. Rabanal Alva, Segundo Misael y Br. Tafur izquierdo, Karen Priscila (2015) en su trabajo de investigación titulado: aplicación de la norma internacional de contabilidad n° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma S.A.C. periodo enero-junio 2015 Trujillo 2015.

En la actualidad las empresas distribuidoras presentan características muy claras en sus actividades, tal es el caso de las mermas o desmedros, siendo estos hechos de suma importancia pues afectan a los resultados, estos hechos deben mantenerse alineados con la normativa vigente que solicita una serie de requisitos para poder reconocer estas variaciones en la cantidad y calidad de los inventarios. Así también se presentan hechos económicos los cuales inicialmente no se puede determinar el valor de las mercaderías, puesto que estas no se encuentran en un mercado activo debido a que podrían ser nuevos productos, el problema de este hecho se presenta en la determinación del valor de las mercaderías.

2.1.5 Miriam Janeth Alujar Arango y Sonia Huamán Irazábal en su trabajo de investigación titulado: “Estrategias de Control de Inventarios para Optimizar la Producción y Rentabilidad de la Empresa Agro Macathon S.A.C.”, Lima 2014.

La actividad ganadera en el Perú muestra un gran potencial de desarrollo en las tres regiones naturales.

Esto ha ocasionado que las empresas obtengan una rentabilidad que no satisface las expectativas de los inversionistas. Además, el carecer de este control ha ocasionado que la empresa no pueda establecer qué porcentaje de mermas existentes en un determinado periodo y por lo tanto no lo pueda sustentar como gasto deducible para efectos del impuesto a la renta. Tampoco puede manejar un costo exacto y podría estar teniendo gastos innecesarios y en exceso por no saber cuánto ni cuando hacer pedidos de lo que realmente necesita para cubrir óptimamente la buena alimentación de su ganado lechero.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Definiciones

2.2.1.1 Mermas

Según la revista “Actualidad Empresarial” (2010) señala:

“En tanto que las normas tributaria definen al concepto de merma como pérdida física en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo”.

De acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española, la palabra merma significa, porción de algo que se consume naturalmente o se sustrae; asimismo, significa bajar o disminuir algo o consumir una parte de ello.

Según la NIC 2, se define como pérdida física tanto el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.

El informe de “Caballero Bustamante” en el RTF N° 16274 de fecha 16.12.1980, precisa que: “(...) en el concepto de mermas están comprendidas: la pérdida de productos en el proceso de elaboración y envasado, la rotura de botellas llenas dentro del almacén de la planta y en el manipuleo de embarque del depósito a los medios de transporte, y las pérdidas susceptibles en operaciones que se realizan normalmente, tales como envasado que no reúne las condiciones formales para su venta, como igualdad de niveles de contenido, etc., que se suele entregar gratuitamente al personal o al público”.

El numeral 1 del inciso c) del artículo 21° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta señala que para efecto de determinar la renta neta de tercera categoría, tratándose de la deducción de las mermas y desmedros de existencias dispuesta en el inciso f) del artículo 37° de la referida norma, se entiende por **MERMA**, la pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.

El referido inciso precisa que cuando la SUNAT lo requiera, el contribuyente deberá acreditar las mermas mediante un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente; y que dicho informe deberá contener por lo menos la metodología empleada y las pruebas realizadas. En caso contrario, no se admitirá la deducción.

2.2.2 Existencias

Según la revista “Actualidad Empresarial” (2011) señala:

Las existencias, también conocidas como inventarios o bienes realizables, son activos:

- a) Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- b) En proceso de producción con destino a dicha venta;
- c) En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Valdivia (2007) “Son partidas importantes porque están muy vinculadas al giro del negocio; es así, que su venta menos su costo determinan su margen de contribución (utilidad bruta), que en un buen desempeño financiero de la entidad deberían cubrir los gastos de administración y ventas, otros ingresos y gastos , pago de impuestos y dejar una utilidad razonable. Por consiguiente, constituyen todo el esfuerzo productivo y en muchos casos la razón de ser de los negocios. Sin embargo, son susceptibles de acumular errores de criterio en la determinación de su costo unitario, base para la cuantificación de las existencias finales, como también para determinar el costo de las mercaderías vendidas. También su administración corre el riesgo de malversaciones o fraudes, que pueden generar distorsiones importantes en los estados financieros.

2.2.3 Clases de mermas

Las mermas de las existencias se producen en el proceso de su comercialización o en el proceso productivo. En la evolución en estos procesos se incurren en el transporte, almacenamiento, distribución, producción y venta de estos bienes que afecta su naturaleza y constitución física, convirtiéndose en pérdida cuantitativa, es decir, estas pérdidas se pueden contar, medir, pesar, etc., en unidades.

2.2.1.3.1 En el proceso comercial

La pérdida de peso en kilos del ganado, debido al tiempo que se mantiene encerrado en un medio de transporte en el traslado de una ciudad a otra, que puede comprender muchos kilómetros de distancia.

2. La pérdida en cantidad de litros o mililitros de alcohol, aguarrás, benzina y otros productos que se evaporan, debido a la manipulación en su distribución y venta por los comerciantes.

3. La pérdida en galones o litros por la evaporación de los combustibles, que ocurre en el transporte, depósito y distribución, pérdida que se produce por la naturaleza del bien, que se concreta en la disminución del volumen de este bien que se puede cuantificar.

4. La pérdida en unidades que se ocasiona por el almacenamiento, transporte y venta de menajes de vidrios, cristales y otros productos de similar naturaleza

2.2.1.3.2 En el proceso productivo

La disminución en miligramos o kilos de los productos marinos, en el proceso que comprende en el desmembramiento, cercenado y desmenuzado de vísceras, cabezas y aletas, en la industria de conservas de pescado.

1. Las pérdidas en litros y unidades de tinta, papel y otros suministros en el proceso de impresión, compaginación y empastado de libros y revistas, en la industria editorial.

2. La pérdida en kilos y unidades de las frutas por descomposición o deterioro que se produce por efecto del tiempo o en el proceso productivo, en la industria de conservas.

2.2.1.3.3 Clasificación de las mermas en la producción

a) Mermas que se pueden vender

Esta clasificación se aplica a los productos que se obtienen en el proceso productivo catalogado como subproductos, desechos y desperdicios, codificados como Cuenta 22 - Subproductos, Desechos y Desperdicios en el Plan Contable General Empresarial. Estos bienes de acuerdo a su naturaleza pueden tener un valor económico ya que se pueden vender de manera independiente del producto principal, de esta manera podrá recuperarse el costo incurrido en estos bienes. Cuando la empresa logre efectuar las ventas de estos subproductos como tales o como desechos o desperdicios, la merma no incrementará el costo de las unidades producidas.

b) Mermas que no se pueden vender

Esta clasificación corresponde a las mermas producidas en forma inevitable que ya están absorbidas por el costo de las unidades producidas incrementando de esta manera el costo unitario de los productos terminados. En ambos casos, las mermas serán registradas como gastos en el momento de las ventas de los productos terminados; sin embargo, estas pérdidas para que sean reconocidas como gastos tributarios deben cumplir con las condiciones que exigen las normas tributarias, que fueron señaladas anteriormente.

2.2.1.3.4 Merma normal y merma anormal

En el proceso productivo, las empresas industriales fijan porcentajes de pérdidas por **Merma Normal** de las materias primas o suministros que se consumen en la producción de sus productos, que se consideran por esa razón normales, estas mermas se aplican al costo de los productos elaborados en proporción al volumen de producción, es decir, las pérdidas por esta clase de mermas será asumida por el Costo de Producción.

En cuanto a lo que se refiere a la **Merma Anormal**, son aquellas mermas que se producen en el proceso de producción cuyos valores exceden los montos estimados considerados normales, estas pérdidas no formarán parte del costo de los productos elaborados, estas pérdidas deben ser asumidas como gastos del período.

2.2.4 Aspectos tributarios de las mermas

Con el propósito de establecer el pago de Impuesto a la Renta de las empresas dedicadas al comercio y la industria, la autoridad tributaria ha clasificado esta renta como de tercera categoría y ha establecido una relación de conceptos que serán deducidos como gastos del total de ingresos, dentro de estos gastos se ha considerado como tales los conceptos denominados mermas y desmedros de las existencias, siempre que éstas sean debidamente acreditadas.

2.2.5 Gasto tributario de las mermas

Para que estas mermas sean aceptadas como gastos, el contribuyente deberá acreditar mediante un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente. Dicho informe deberá contener por los menos la metodología empleada y las pruebas realizadas. En caso contrario, no se admitirá la deducción.

2.2.6 Aspecto contable

La Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Existencias, ahora NIC 2 Inventarios, nueva denominación oficializada con la Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad N° 044-2010-EF/94 del 28 de agosto último, que se ocupa de prescribir o dar pautas o criterios contables para el tratamiento contable de las existencias, es en principio, quien debe abordar el tema en materia. Un tema fundamental en la contabilización de las existencias es la determinación del monto del costo que se ha de reconocer como un activo y mantenerlo o diferirlo hasta que los ingresos relacionados sean reconocidos. La citada norma contable establece pautas para:

- a). La determinación del costo y su posterior reconocimiento como un gasto, incluyendo cualquier disminución o castigo para llevarla a su valor neto de realización.
- b). Las fórmulas de costeo que se usan para asignar los respectivos costos a las existencias. Sin embargo, esta norma no trata específicamente sobre los conceptos denominados como merma o desmedro, estas disminuciones del valor de las existencias son tratadas en el punto denominado **valor neto realizable**.

2.2.7 Definiciones conceptuales

- a) Inventario: Un inventario representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con los, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante.
- b) Kardex: documento que permite definir el método de valorización de inventarios más adecuado, entre dos opciones: Promedio Ponderado y Costo del Último Ingreso

c) Control interno: Es el conjunto de principios, fundamentos, reglas, acciones, mecanismos, instrumentos y procedimientos que ordenados, relacionados entre sí y unidos a las personas que conforman una organización pública, se constituye en un medio para lograr el cumplimiento de su función administrativa, sus objetivos y la finalidad que persigue, generándole capacidad de respuesta ante los diferentes públicos o grupos de interés que debe atender.

Manual de Funciones y Procedimientos.: instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario basado en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas.

d) Control: es el procedimiento mediante el cual la Gerencia puede asegurarse, dentro de lo posible, de que la organización se realiza conforme a lo planeado y a la política de la empresa.

e) Compras: Se incluyen las mercancías compradas durante el periodo contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro y que forman parte del objeto para el cual fue creada la empresa. No se incluyen en esta cuenta la compra de Terrenos, Maquinarias, Edificios, Equipos, Instalaciones, etc. Esta cuenta tiene un saldo deudor, no entra en el balance general de la empresa, y se cierra por Ganancias y Pérdidas o Costo de Ventas.

F) Inventario inicial: Representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el periodo contable. Esta cuenta se abre cuando el control de inventarios, en el Mayor General, se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimiento.

CAPÍTULO III

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Según la información recabada, se tiene como alternativas de solución planteadas a beneficio de la empresa.

- Ordenar los productos aplicando el método las primeras en entrar son las primeras en salir.
 - ✓ En la recepción de los productos todos los jefes de tienda deben considerar el método mencionado con el objetivo de evitar las mermas.
 - ✓ En las boticas los jefes de tienda deben ordenar un anaquel especialmente para los productos que tienen fechas cortas, estos deben ser comercializados lo antes posible, es necesario etiquetar el espacio para llevar un control eficiente.



Figura: distribución en el anaquel

Ordenar el anaquel de los productos aplicando el método planteado



Etiquetar el anaquel, para que los técnicos den prioridad a los productos por vencer

- Reestructurar el cronograma de canjes, optimizando la ejecución del trámite de forma eficaz.
 - ✓ En la normativa de canjes solo deben figurar los laboratorios con política de canje, con el objetivo de prevenir el envío de la botica al almacén central y la demora de la redistribución.
 - ✓ Se plantea que la redistribución se debe realizar entre locales abastecimiento a los locales con mayor rotación con aquellos productos que no tienen política de canje con el objetivo de evitar las mermas.(anexo 7)
 - ✓ Se establece que todos los días 5 de cada mes, las boticas deberán enviar al área de canjes los productos indicados en la normativa.
 - ✓ El envío de los canjes al almacén central deben realizarse en empaques rotulados con el objetivo de fácil identificación.

NORMATIVIDAD DE PRODUCTOS SIN CANJE		
Se aceptarán productos según la política de Canje de cada mes, productos en caja completa, no blíster cortados y en sus empaques originales con el mismo lote y cantidad. No fechas adelantadas ni anteriores a la política. Se iniciará el canje con los proveedores luego de la toma de datos de los productos; en caso de que tengan algún problema de calidad (Por ejemplo: Blíster sin tabletas, sobres húmedos, falla de fábrica en general) comunicarse con el encargado antes de su envío a Canje para agilizar el proceso.		
POLÍTICA DE CANJE AGOSTO 2015		
LABORATORIO	LABORATORIO	VENCE EN EL MES
ABBOTT LABORATORIO	LANSIER LABORATORIO	SEPTIEMBRE
ABEEFE S.A.	LASER FARMACEUTICA	SEPTIEMBRE
ABL PHARMA	LUSA LABORATORIO	SEPTIEMBRE
AC FARMA S.A.	MAGMA S.A. TEVA	OCTUBRE
AKORN (ESPEC)	MARFAN	NOVIEMBRE

Ejemplo: "rótulo del empaque "

Productos canje

De: local Ancón
 Para: María Luisa
 Contiene 5 cajas de Bismutol

CONCLUSIONES

En base al diagnóstico y análisis realizado a la empresa Corporation Intherpharma SAC, se establecen lo siguiente:

1. Inadecuada distribución en los anaqueles , no se realiza un correcto almacenamiento en las boticas obviando el método de **las primeras en entrar, son las primeras en salir**, vendiendo mayormente los productos de largo vencimiento quedando en stock los productos con fechas cortas , cuando no se realiza la venta de estos productos terminan siendo mermas para la empresa.
2. Las oportunidades de negocio en un 60% no resultan ser rentables para la empresa, ya que estas compras no cuentan con el seguimiento de las áreas involucradas para impulsar su rotación.
3. El área de canjes carece de políticas, procedimientos de trabajo, de tal forma que no se logra una comunicación eficiente con los locales de venta para el envío de los productos con vencimientos en las fechas cortas permitiendo que estos se pierdan con el vencimiento de las fechas y la empresa no genere rentabilidad.
4. En el año 2015, en un 60.68 % los canjes no son recuperados dentro del periodo, Al promediar con el total de inventarios de s/. 5, 662,389.00 se obtiene como resultado un 4.90 % de mermas, no causa un mayor impacto en la situación financiera de la empresa, pero el importe de s/. 168, 223.91 en un total que se puede utilizar en otras inversiones a beneficio de la empresa.
5. En el año 2016 un 62.05 % los canjes no son recuperados dentro del periodo, Al promediar con el total de inventarios de 8, 676,491.00 se obtiene un 5.21 % como resultado de mermas, no causa un mayor impacto en la situación financiera de la empresa, pero el importe de s/. 280, 270.10 en un valor que la empresa puede realizar otras inversiones a beneficio de la empresa como la apertura de nuevas sucursales, la compras de productos nuevos, lanzamiento de ofertas, sorteos para atraer más clientes.

6. Las mermas no inciden en el estado de situación financiera de los años 2015 y 2016, por que se tiene como activo principal los inventarios
7. Las mermas no inciden en el estado de resultados de la empresa porque no representan ni el 10% del total de inventarios por lo tanto no causan mayor relevancia en el estado económico de la empresa.

RECOMENDACIONES

1. En las boticas se debe capacitar a los técnicos de farmacia para una aplicación eficaz del método **de las primeras en entrar son la primeras en salir** con el objetivo de que primero se vendan los productos con vencimientos cortos y luego los productos con vencimientos largos.
2. El jefe de cada local debe asignar al equipo de trabajo encargado de un anaquel con responsabilidad brindando las pautas de control y técnicas para evitar las mermas en los locales de venta. A su vez cada botica debe asignar un espacio para los canjes etiquetándolo con un fácil acceso e identificación para los técnicos de farmacia.
3. Cuando se adquieran las “OPORTUNIDAD DE NEGOCIO” se deben emplear estrategias de ventas con el apoyo del área de marketing, impulsando las ventas, con promociones que sean visible en los locales de venta.
4. El sistema de ventas puede ser utilizado como herramienta de trabajo para el análisis del quiebre de stock, midiendo las unidades vendidas en los tres últimos meses, con el objetivo de evitar sobre stock en los locales de venta, teniendo claro que debe ser rentable para la empresa adquirir las “OPORTUNIDAD DE NEGOCIO” garantizando recuperar la inversión generada a un corto plazo.
5. Implementar políticas, procedimientos para la mejora en los procesos del área de canjes, permitiendo desarrollar una mejor comunicación entre el área de canjes y las 60 boticas, diseñar un cronograma plasmando las fechas de envió solo de los productos que tienen políticas de canjes y que se puedan solicitar el cambio ante el laboratorio con el objetivo de recuperar las inversiones.

Apéndice 3: Elaboración de referencias

LIBROS

Forma básica

- ✓ Hernando Atanasio Jara (2013) Plan Contable Empresarial
- ✓ Erly Zevallos (2007) Fundamentos de la contabilidad
- ✓ Caballero Bustamante (2010) dinámica contable

Publicaciones Periódicas

Artículo de revista

- ✓ Actualidad empresarial – definiciones o términos contables
- ✓ Caballero Bustamante – definiciones o términos contables

Tesis

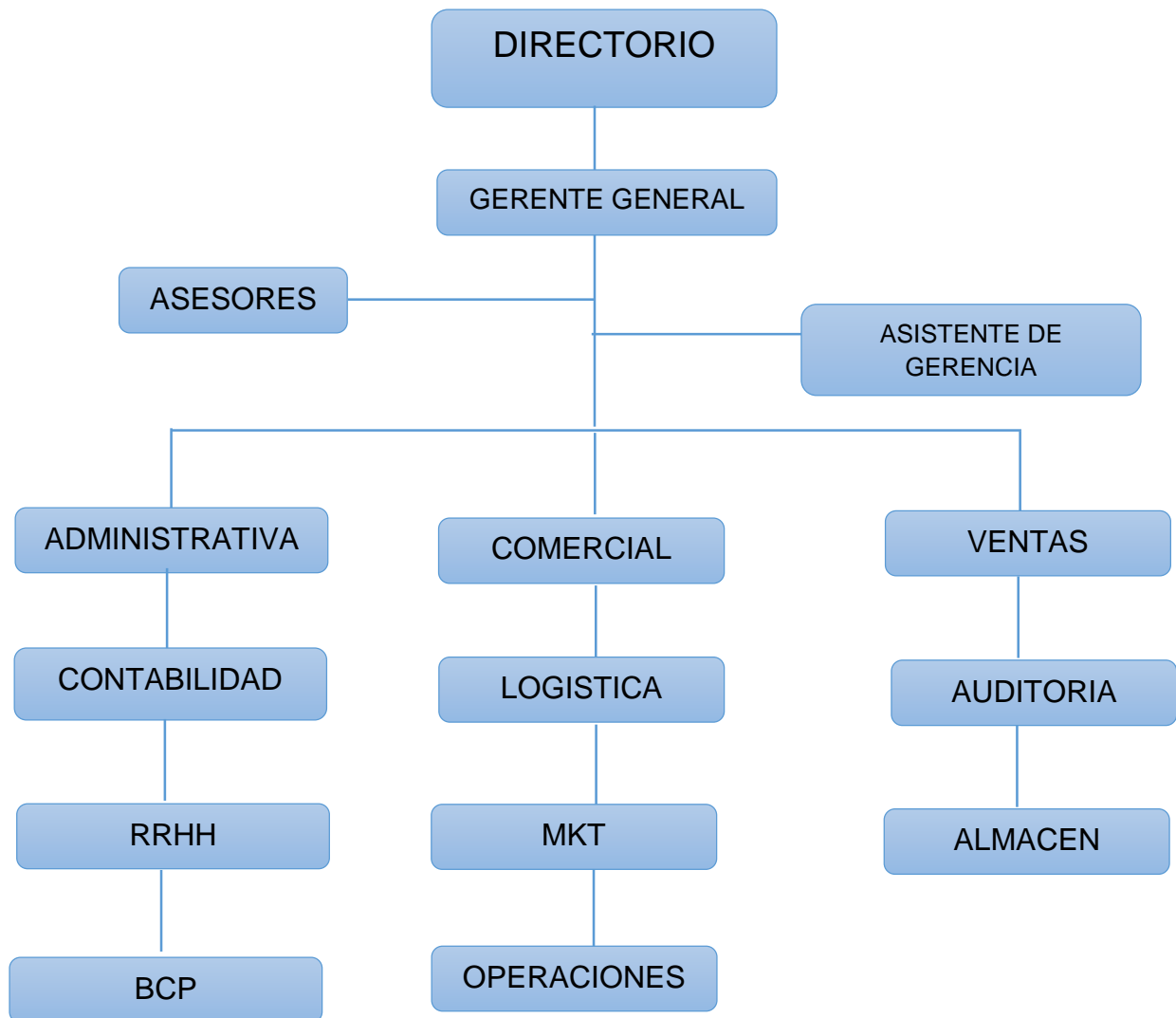
- ✓ Luis Andrés Tapia Salgado (2014) en su trabajo de investigación titulado: tratamiento contable de las mermas, en una empresa de ventas al detalle en la ciudad de Santiago-Chile 2014.
- ✓ Segundo Misael rabanal Alva y Karen Priscila Tafur izquierdo (2015), en su trabajo de investigación titulado: Aplicación de la norma internacional de contabilidad n° 2 inventarios y su incidencia tributaria en los estados financieros de la empresa distribuidora Galuma s.a.c. periodo enero-junio 2015. Universidad privada Antenor Orrego Trujillo.
- ✓ Luz Claudia Huayan Acosta (2014), en su trabajo de investigación titulado: “el proceso de gestión del inventario y la mejora de la situación económica, financiera en la empresa ferretera s.a.c. Trujillo 2014.”

Material electrónico

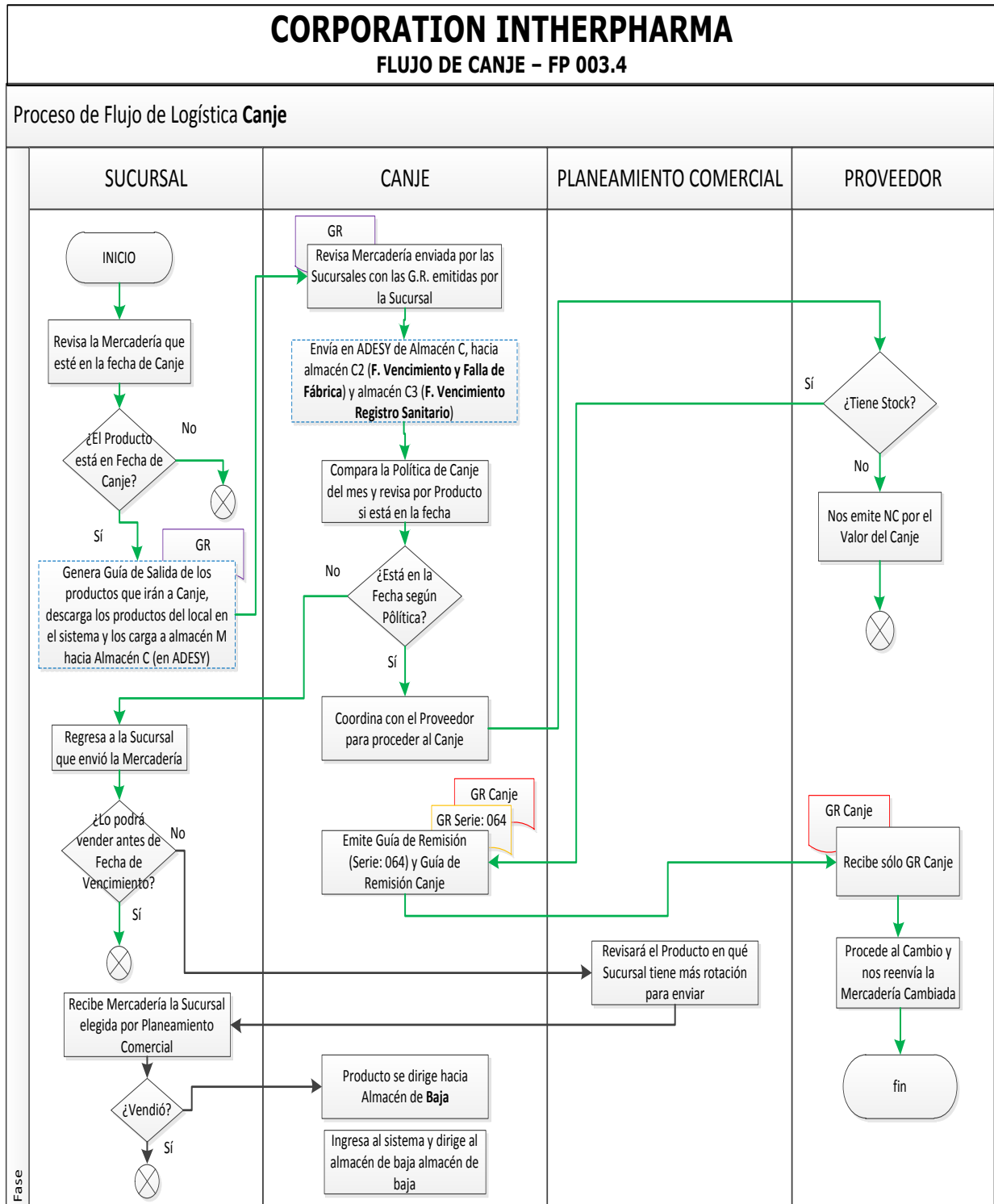
blog

- ✓ <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/cap6.htm>
- ✓ <http://dle.rae.es/?id=DglqVCc>
- ✓ <https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=wikipedia.org>
- ✓ <http://blog.pucp.edu.pe/blog/pagarmenos/2010/12/16/tratamiento-tributario-de-las-mermas-y-desmedros/>

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



FLUJO DE LA PROBLEMÁTICA



Normativa de Canje

1. Respecto al día de Envío:
 - El descargo se realizará el día 15 de cada mes al almacén “C”. De ser domingo o feriado se realiza un día antes con un plazo de envío hasta el día 18 del mismo mes.
 - Si se pasa la fecha de descargo y envío, es responsabilidad del local.
2. Respecto a los Compradores:
 - Solo habrá autorización de ingreso por parte de los compradores en caso se haya pasado la fecha de canje de un producto.
 - Para proceder se requerirá un correo de respaldo con copia al área de Canje donde se comprometa con la gestión del mismo, de no enviar correo se hará el descuento al local por incumplir lo mencionado.
3. **Respecto a los productos sin Canje:**
 - Los productos en Excel con el nombre de “**PRODUCTOS SIN CANJE**” deben ser rotados en comunicación con otros jefes de tienda, en caso de no tener éxito debe comunicarse con planeamiento para su redistribución.
 - Productos con incentivo no tienen canje, excepto del laboratorio, Portugal, Medifarma, Farminindustria, Caferma y productos crónicos que no puedan ser recomendados.
 - Los laboratorios que no figuran en la política no tienen canje.
4. Respecto a los productos en mal estado:
 - Productos deteriorados y en mal estado es responsabilidad del local, estos no pueden tener autorización de los compradores ni de planeamiento, se tienen que comunicar con el área de Auditoria.
 - En caso lleguen en mal estado del almacén al local se tienen que comunicar con reclamos almacén #989224567.
 - Por reclamos del cliente sobre un producto con falla de fábrica se adjunta la información (DNI, NOMBRE, TELÉFONO) y se envía al correo de Canje, el producto debe ser cambiado inmediatamente y no tratar de venderlo.

ANEXO 4

PRODUCTOS SIN CANJE

COD ARTICULO	ARTICULO	LABORATORIO
000014267	MUVETT S X 21 TAB	UNIMED DEL PERU S.A.
000018885	LEVOFLOXACINO GNF 500MG X 7 TAB	GENFAR PERU S.A
000018902	ESOMEPRAZOL GNF 40MG X 10TAB	GENFAR PERU S.A
000018922	VALSARTAN GNF 80MG X 14 TAB	GENFAR PERU S.A
000018932	VALSARTAN GNF 160MG X 14 TAB	GENFAR PERU S.A
000018952	DEFLAZACORT GNF 6MG X 10 TAB	GENFAR PERU S.A
001925542	DOLO NEUROPRESS FORTE X 60 TAB	PHARMED CORPORATION S.A.C.
001926210	MIOFEDROL RELAX PLUS X 100 TAB	MARKOS S.A.
001926260	SILDENAFILO MFN 100MG X 5 TAB	MARFAN
001926270	SILDENAFILO MFN 50MG X 5 TAB	MARFAN
001926317	COLMIBE 20MG X 30 COMP	TECNOFARMA S.A.
001926715	GINOTHYL X 6 OVULOS	INST.QUIMIOTERAPICO (IQFARMA)
001926909	DOLNIX FORTE 25MG/10MG X 10 CAP	FARMINDUSTRIA
001926929	GASA ESTERIL GRANDE 10CM X 10 CM	QUIRURGICOS NOVAFARMA
001927958	CLINDESS DUO 100MG/400MG X 7 OVULOS	MEDIFARMA S.A.
001928014	DIOXAFLEX CB PLUS X 120 CAP BLANDAS	BAGO DEL PERU S.A LABORATORIOS
001929100	VITAMINA C 500MG X 12 TAB MASTICABLES	GENFAR PERU S.A
001930079	HUGGIES ACTIVE SEC M X 72 UNID	KIMBERLY-CLARK-PAÑAL BEBE
001931339	VACIDOX 0.5 MG X 15 OVULOS	FARMINDUSTRIA(GYNOPHARM)
001932689	PREBICTAL 75 MG X 14 CAP	TECNOFARMA S.A.
001932699	PREBICTAL 150MG X 14 CAP	TECNOFARMA S.A.
001932726	ESOPRAN 20MG X 20 TAB	NORDIC PHARMACEUTICAL COMPANY S.A.C.
001934871	MEDICILINA ORAL X 50 TAB	MEDIFARMA S.A.
001935258	GLICENEX DUO 500MG/5MG X 30 COMP	BAGO DEL PERU S.A LABORATORIOS
001935268	GLICENEX DUO 500MG/2.5MG X 30 COMP	BAGO DEL PERU S.A LABORATORIOS
001935519	D SIGYENT 1.5MG X 1 TAB	TEVA OTX
001935569	METBACT 500MG X 100 TAB	CORPORATION MECOFARM SAC.
001935579	BACTIOMAX 500MG X 100 CAP	CORPORATION MECOFARM SAC.
001935606	MUCOMOXIL 500MG/30MG X 100 CAP	CORPORATION MECOFARM SAC.
001935753	CIFLOQUIN 500MG X 100 TAB	CORPORATION MECOFARM SAC.
001935800	FINALDOL X 100 TAB RECUBIERTAS	CORPORATION MECOFARM SAC.
001936013	AMARYL M 2MG-1000MG X 16 COMP	SANOFI AVENTIS
001936140	FLUCOMAX 150MG X 2 CAP	CORPORATION MECOFARM SAC.
001936207	TRIMOX 500MG X 3 TAB	CORPORATION MECOFARM SAC.
001936538	PLUSEREC 50MG X 4 TAB	CORPORATION MECOFARM SAC.

ANEXO 5

CRONOGRAMA MENSUALES

LEER LA NORMATIVIDAD EN WORD Y EL EXCEL DE PRODUCTOS SIN CANJE			
<p>Se aceptarán productos según la política de Canje de cada mes, productos en caja completa, no blíster cortados y en sus empaques originales con el mismo lote y cantidad. No fechas adelantadas ni anteriores a la política. Se iniciará el canje con los proveedores luego de la toma de datos de los productos; en caso de que tengan algún problema de calidad (Por ejemplo: Blíster sin tabletas, sobres húmedos, falla de fábrica en general) comunicarse con el encargado antes de su envío a Canje para agilizar el proceso.</p>			
POLÍTICA DE CANJE AGOSTO 2015			
LABORATORIO	MES	LABORATORIO	MES
ABBOTT LABORATORIO S.A.	DICIEMBRE	LANSIER LABORATORIO	SEPTIEMBRE
ABEEFE S.A.	SEPTIEMBRE	LASER FARMACEUTICA	SEPTIEMBRE
ABL PHARMA	SEPTIEMBRE	LUSA LABORATORIO	SEPTIEMBRE
AC FARMA S.A.	SEPTIEMBRE	MAGMA S.A. TEVA	OCTUBRE
AKORN (ESPEC)	SEPTIEMBRE	MARFAN	NOVIEMBRE
ALCON PHARMACEUTICAL	SEPTIEMBRE	MARKOS S.A.	NOVIEMBRE
ALFA S.A.	NOVIEMBRE	MASON	NO TIENE CANJE
ASTRA ZENECA	SEPTIEMBRE	MAVER	SEPTIEMBRE
ATRAL DEL PERU	DICIEMBRE	MEAD JHONSON	SEPTIEMBRE
AVSA	SEPTIEMBRE	MEDCO TEVA	OCTUBRE
BAGO DEL PERU S.A.	OCTUBRE	MEDIFARMA	SEPTIEMBRE
BAYER CONSUMER	NO TIENE CANJE	MEDROCK	DICIEMBRE
BAYER PERÚ S.A.	ABRIL	MERCK PERUANA S.A.	SEPTIEMBRE
BEIERSDORF	SEPTIEMBRE	MERCK SHARP & DOHME	SEPTIEMBRE
INSTITUTO/SUEROTERAPIA	SEPTIEMBRE	NESTLE	SEPTIEMBRE
BIOPAS LABORATORIO S.A.	NOVIEMBRE	NICOLICH	NOVIEMBRE
BIOTECH	SEPTIEMBRE	NOVARTIS	NO TIENE CANJE
BIOTOSCANA FARMA S.A.	NOVIEMBRE	OLIMED	OCTUBRE
BOEHRINGER INGELHEIM	NO TIENE CANJE	OM LABORATORIO	OCTUBRE
BRISTOL MYERS	SEPTIEMBRE	OPHTHA PERU	DICIEMBRE

CORPORATION INTHERPHARMA SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
 Por el año terminado al 31 de Diciembre de 2016
 (empresado en nuevos soles S/.)

ACTIVOS	2015	%	PASIVO Y PATRIMONIO	2015	%
	<u>S/.</u>			<u>S/.</u>	
ACTIVOS CORRIENTES			PASIVOS CORRIENTES		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,892,002	14	Cuentas por pagar comerciales	4,229,572	39
Cuentas por cobrar comerciales , netas	559,763	4	Otras cuentas por pagar	1,030,640	6
Otras cuentas por cobrar	1,684,000	12			
Anticipos	784,981	6	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	5,260,212	
Inventarios	5,662,389	40			
Suministros diversos	115,249	1	PASIVOS NO CORRIENTES		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	10,698,385	77	obligaciones financieras	1,555,255	10
			TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	1,555,255	10
			TOTAL PASIVOS	6,815,467	
ACTIVOS NO CORRIENTES			PATRIMONIO		
Inmuebles, maquinarias (neto)	2,970,432	21	Capital	1,400,300	9
Activo diferido	207,536	2	Reserva legal	280,060	2
			Resultados acumulados	5,380,526	34
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,177,968	23	TOTAL PATRIMONIO	7,060,886	
TOTAL ACTIVOS	13,876,353	100	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	13,876,353	100

ANEXO 6

ANEXO 7

CORPORATION INTHERPHARMA SAC

ESTADO DE RESULTADOS

Por el año terminado al 31 de Diciembre del año 2015
(expresado en nuevos soles)

	2015	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	S/.	%
VENTAS NETAS	84,886,355	96
DSTOS,REBAJAS Y BONIFICACIONES OBTENIDAS	937,239	1
OTROS INGRESOS DE GESTION	2,370,745	3
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	88,194,339	100
COSTO DE VENTA	57,917,494	66
GANANCIA BRUTA	30,276,845	34
GASTOS OPERATIVOS		
GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS	9,606,131	2.55
GASTOS DE PERSONAL,DIRECTORES Y GERENTES	13,765,621	3.65
GASTOS DE TRIBUTOS	1,086,650	0.29
OTROS GASTOS DE GESTION	95,107	0.03
VALUACION Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISION	496,476	0.13
GANANCIA (PERIDIDA)OPERATIVA	25,049,985	
GASTOS FINANCIEROS		
INGRESOS FINANCIEROS	276,422	0.07
GASTOS FINANCIEROS	122,756	0.03
RESULTADO ANTES DE LA PARTICIPACION	5,380,526	
PARTICIPACION A LOS TRABAJADORES	430,442	0.11
	4,950,084	
IMPUESTO A LA RENTA	1,614,158	0.43
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	3,766,368	100

CORPORATION INTHERPHARMA SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Por el año terminado al 31 de Diciembre de 2016
 (empresado en nuevos soles S/.)

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,028,463
Cuentas por cobrar comerciales(neto)	391,376
Otras cuentas por cobrar	956,326
Anticipos	836,123
Inventarios	8,676,491
Suministros diversos	89,519
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	11,978,298

ACTIVOS NO CORRIENTES

Inmuebles, maquinarias (neto)	2,370,652
Activo diferido	207,536
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,177,968

TOTAL ACTIVOS	15,156,266
----------------------	-------------------

RESUMEN MERMAS 2015 Y 2016

MERMAS C 2				
AÑO	MES	VENCIDOS local	VENCIDOS central	TOTAL GENERAL
2015	ENERO	17,561.62	940.19	18,501.81
	FEBRERO	7,089.89	4,450.26	11,540.15
	MARZO	13,400.20	0.00	13,400.20
	ABRIL	4,699.40	1,087.72	5,787.12
	MAYO	9,069.64	1,393.12	10,462.76
	JUNIO	22,557.57	322.62	22,880.19
	JULIO	13,910.15	58.82	13,968.97
	AGOSTO	9,658.72	114.70	9,773.42
	SEPTIEMBRE	21,167.28	500.00	21,667.28
	OCTUBRE	9,354.70	117.60	9,472.30
	NOVIEMBRE	25,777.80	649.11	26,426.91
	DICIEMBRE	4,043.10	299.70	4,342.80
Total 2015		158,290.07	9,933.84	168,223.91
2016	ENERO	17,779.76	0.00	17,779.76
	FEBRERO	14,772.11	21.72	14,793.83
	MARZO	38,654.24	187.72	38,841.96
	ABRIL	25,741.45	42.90	25,784.35
	MAYO	21,517.19	71.55	21,588.74
	JUNIO	14,044.94	2,928.02	16,972.96
	JULIO	11,994.15	6,316.55	18,310.70
	AGOSTO	21,780.37	1,837.40	23,617.77
	SEPTIEMBRE	18,783.00	4,967.56	23,750.56
	OCTUBRE	9,152.70	23,854.93	33,007.63
	NOVIEMBRE	12,631.68	16,663.85	29,295.53
	DICIEMBRE	25,302.49	5,611.91	30,914.40
Total 2016		232,154.08	62,504.11	294,658.19
Total general		390,444.15	72,437.95	462,882.10

CANJES POR FECHAS DE VENCIMIENTO

ALMACEN C 2

AÑO	MES	2015	2016
PERÍODOS	enero	22,894.07	35,015.95
	febrero	15,817.07	29,341.44
	marzo	27,423.06	44,246.73
	abril	12,882.25	38,784.43
	mayo	18,577.84	38,400.60
	junio	30,753.73	25,721.22
	julio	27,184.73	31,660.66
	agosto	20,420.54	38,536.35
	septiembre	38,147.98	35,018.94
	octubre	16,317.75	33,805.97
	noviembre	38,376.03	70,253.45
	diciembre	8,432.69	30,914.40
		277,227.74	451,700.14

ANEXO 11**CANJES POR FALLAS DE LABORATORIO****ALMACEN C 3**

PERIODO	MES	2015	2016
PERIÓDO	enero	870.00	2,004.61
	marzo	59,730.17	5,793.70
	abril	1,035.82	0.00
	mayo	14,811.06	0.00
	junio	12,148.60	0.00
	julio	22,392.63	1,233.00
	agosto	42.80	2,500.65
	septiembre	10,664.05	2,601.19
	octubre	8,407.30	2,171.74
	noviembre	11,307.21	2,099.55
	diciembre	2,477.82	0.00
		143,887.46	18,404.44